

# 安定的に業績をあげるための 営業力養成研修

10/24(金)  
13:30~17:00

~売り先や売るものが変わっても  
再現性のある営業の型を学ぶ~

こんなお悩みありませんか

「前の担当窓口とは仲が良かったけれど、新しい人は  
合わないから売り上げが伸びそうにない…」

「『検討します』と顧客に言われたら  
その壁をどう超えればいいのか…」

「毎回価格交渉を迫られてどう対応すればいいのか…」

## 安定的に業績をあげるための営業研修に参加しませんか？

この研修は、法人営業担当者が直面する「なぜか分からないけど売れた or 売れなかった」「商品のことを説明したら『検討します』と言われたらそのまま帰ってきてしまい、その後どうアプローチしたらいいのか分からない」等のお悩みを解決することを目的としています。

本研修では、感覚的な営業から一歩進んで、成果を出すための型を学びます。変化する市場においても、安定的に業績を上げ続けるための基礎を築き、実践的な営業ロールプレイングのワークを通じて、自信を持って営業に臨む力を育成します。

### 本研修の 対象者

- 法人営業担当者

### 研修の 目的

商品やサービスが売れた理由を  
「タイミングが良かったから」  
「窓口の人と人間関係がうまく構築できたから」  
「競合よりも価格が安かったから」等で  
済ませてしまっている現状を見つめ直す

### 研修の ゴール

- なんとなくの感覚や無意識で行っていた営業から、  
**なぜ成功したのかが言語化でき、周囲に伝えられるようになる**
- 売り先や担当窓口、売るモノやサービスが変わっても  
**再現性高く、安定して営業成績を上げられるようになる**



## 研修プログラム ※内容が変更になることもございます。

1. 営業とは(お客様の購買活動を理解する)
2. 法人営業として必要な心得
3. 法人営業に必要な力
4. 営業の基本となる6ステップ
5. 営業こんな時どうする?「検討しますの壁」「距離の詰め方」等
6. アクションプランの策定



## 講師プロフィール

株式会社 北海道共創パートナーズ コンサルタント 石郷岡 武史 (いしごうおか たけし)

**経歴** 大学卒業後、食品業界に入社。約10年間、法人営業部に在籍し、加工食品メーカーに対して調味料を提案。在籍時の後半3年間は、自社の営業の型化を目指して、法人営業のマニュアル作成や、新入社員・若手社員に対しての営業力強化に向けた業務を担当。23年6月より北海道共創パートナーズに入社。人材事業部に所属し、主に若手人材の採用に向けたコンサルティングサービスの提案・提供を行う。

**資格** MBA(経営学修士) / 一般社団法人 日本営業実践スキル協会 認定講師



開催日時 2025年 **10月24日(金)** 13:30~17:00

研修会場 **札幌駅・大通駅周辺** ※開催前にお知らせいたします。

料金 お一人様 **30,000円(税抜)** ※10月末締め11月末払いにて11/11頃ご請求書を郵送します

定員 **30名**(最少催行人数8名)

お申込み 以下URLまたはQRコードからお申込みできます  
<https://forms.office.com/r/fRXFzJ7trk>



複数社合同での開催となります。1名様からでもお気軽にお申込みいただけます。

## 年間で多彩なカリキュラムがあります

北海道共創パートナーズ 各種研修会のご案内

検索



スマホからQRコードで読み取ってください

お問い合わせ先

**株式会社北海道共創パートナーズ(北洋銀行グループ)**  
研修事務局 ☒ [kensyu@h-kyoso.co.jp](mailto:kensyu@h-kyoso.co.jp) 担当:西尾 ☎070-3813-6957  
担当:山崎 ☎090-9817-9411